

EXPANSIÓN

GASxREDES&GLP



AÑO 17- N° 101 - FEBRERO 2024 - \$2.500 - BUENOS AIRES - ARGENTINA

La apuesta al crecimiento

El consumo de GLP en el continente se mantiene estable y con un crecimiento moderado. Sin embargo crecen los usos alternativos como el autogas, embarcaciones e industrias. Por otro lado, aparece el "bio GLP" como alternativa incipiente.

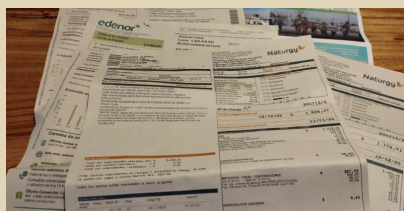


Esta edición estará presente en el **37° Congreso de la AIGLP**, que se desarrollará desde el **13 hasta el 15 de marzo**, en **Río de Janeiro, Brasil**.

Cómo medio oficial del evento, **americaglp.com** y **Expansión** cubrirán todo el Congreso, con la información de lo que pasa y lo que viene.



Bagsa renueva en Villa Gesell



Las nuevas tarifas abren otra perspectiva



A destino, seguro

Liquigas

Ruta Panamericana Km 79.5 a 700mts por camino a Capilla del Señor - Tel: 03489 - 400215/29
info@liquigas.com.ar - www.liquigas.com.ar



INNOVACIÓN Y CALIDAD INTERNACIONAL EN TANQUES DE ALMACENAMIENTO

Diseño y fabricación de semirremolques de 9,510 hasta 17,000 galones.



Diseño y fabricación de Tanques Sobre Tierra (aéreo)
Monticulados y Soterrados de 3,435 hasta 150,000 galones.

Queremos ser parte de tus próximos proyectos.

Contáctanos en:

  **TATSA Corp.**

tatsa.mx 

 **TATSA** una marca de TRIARC

Director - Editor

Enrique Octavio Mujica

Arte & Diseño

Emmanuel Panza

Fotografía y video

Marcelo Magnacco

Redes sociales

Rocío Gagliardo

Redacción y publicidad

Luzuriaga 1890 Hurlingham (1686)

Pcia. Buenos Aires - Argentina

54 11 2197-3601 / 54 11 54-144-4902

Webwww.expansionweb.com.arwww.americaglp.com**E-mail:**info@revistaexpansion.com.armujicaasoc@yahoo.com.ar**Instagram:**

@ExpansionAirGas / @AmericaGLP

Twitter:

@ExpansionAirGas / @AmericaGLP1

Registro Propiedad Intelectual en trámite. Se puede reproducir la información con la mención de la fuente. Las notas de opinión reflejan el pensamiento del autor, no así de EXPANSIÓN, GAS X REDES & GLP.

Nuevo paradigma

La nueva gestión y política energética y tarifaria del Gobierno actual, abre un nuevo paradigma para la industria y el servicio.

Habrán nuevos valores en las tarifas de gas, que implican mejores márgenes en la rentabilidad, y que, a su vez, logran empatar a la inflación y la devaluación. Y lo que se proyecta a futuro será que habrá actualizaciones mes a mes, con el único fin de que no se pierda frente a esas dos variables macroeconómicas.

En el gas envasado también pasa lo mismo con los nuevos valores de venta. En este proceso de transición, saliendo de las regulaciones de compra y venta de producto, hacia la liberalización total del negocio. El salto del precio de venta al consumidor final logró ubicarse a la par de la inflación y de la devaluación.

Lo que ahora se tendrá que ver es si la demanda, con ingresos a la baja o acosados por incrementos varios, se mantendrá o sufrirá una fuerte retracción. Sigue la película.

Enrique Octavio Mujica

SISTEMAS DE POLIETILENO CON MÁXIMO RESPALDO

**AGUA**

Redes y distribución de agua, drenaje y riego.

+GF+ GEORG FISCHER

PIPING SYSTEMS

FERVA

POLYTHERM

**GAS**

Redes y distribución de gas.

**MINERÍA Y PETRÓLEO**

Aplicaciones industriales, mineras y petroleras.


**Polytherm
Central
Sudamericana**


Av. Pte. Perón 3750 - B1754BAP San Justo - Buenos Aires Tel.: (5411) 4480-7093/95 - www.pcs-sa.com.ar info@pcs-sa.com.ar



**MAQUINARIA PARA FABRICACIÓN,
LLENADO, MANTENIMIENTO
Y DESTRUCCIÓN DE CILINDROS
Y TANQUES.**

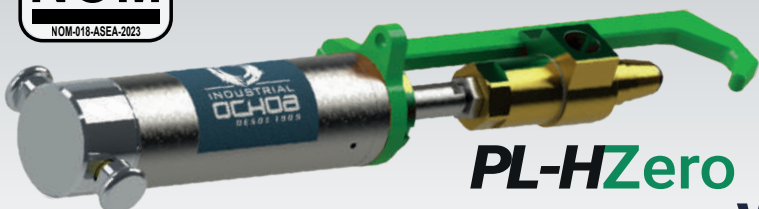
TERMOSELLADO

DETECTOR DE FUGA

SISTEMA DE REPESO

**BASCULAS DE
LLENADO**

**SISTEMA DE
VACIADO**



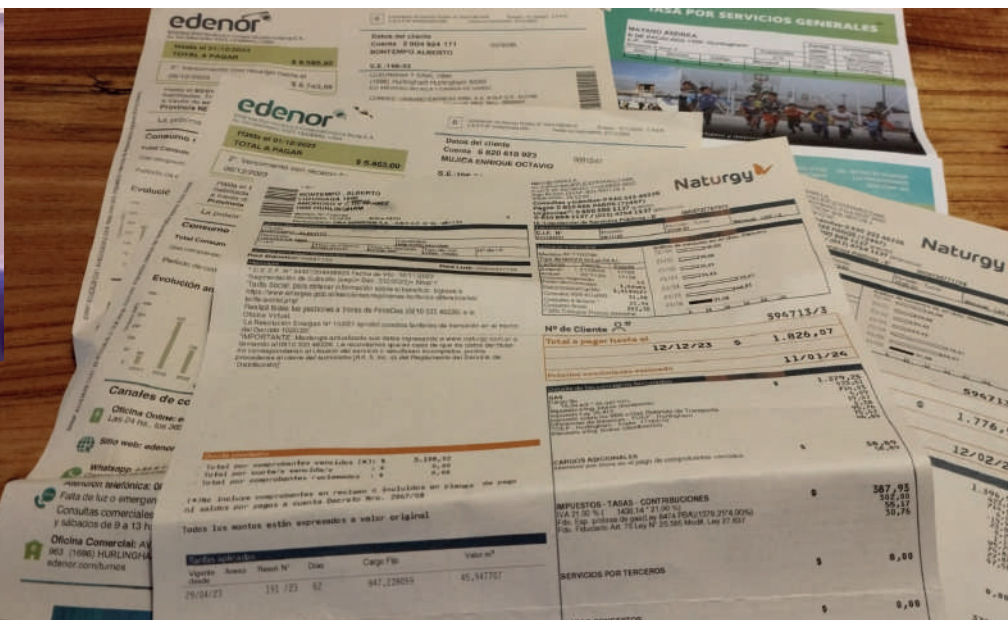
(+52) 452 527 0757 (+52) 332 306 4121

ventasGLP@industrialochoa.com

www.industrialochoa.com



Cómo será la “canasta básica energética”, el fondo para administrar los subsidios



Más tarifa plena en más usuarios, con menos subsidios. Los nuevos ejes de la política tarifaria.

La iniciativa apunta a que se subsidie de acuerdo al ingreso familiar, y no al titular. La reducción en marcha.

Como pilar de su política de ajuste fiscal, el Gobierno avanza en el proceso de recomposición de tarifas y eliminación importante de subsidios. Respecto a la caída del volumen de subsidios, la idea que maneja es la siguiente: menos beneficiarios, más tarifas plenas al mayor conjunto de la población. En síntesis, un subsidio de acuerdo al ingreso del grupo familiar y no del titular del servicio como hasta hoy.

Esta es la idea que maneja el secretario de Energía de la Nación, Eduardo Rodríguez Chirillo, y que tiene como idea implementarla brevedad. Para ser certeros: la segmentación actual de beneficiarios continuará hasta abril próximo, de acuerdo al compromiso que asumieron ante el Fondo Monetario Internacional. Luego vendrá “la canasta de energética” que administrará el menor volumen de subsidios.

La idea de la Secretaría de Energía, junto al ministerio de Economía, es lograr un ahorro de entre 7.500 y 9.300 millones de dólares anuales en subsidios, que significa más de un punto del PBI.

Para esto se pretende establecer una “canasta básica energética” con volúmenes de subsidios indispensables para el consumo de gas y electricidad según zona bioclimática, para luego aplicar de acuerdo a los ingresos totales del grupo conviviente o familiar.

Ese porcentaje de subsidio que el Estado otorga, debe ser usado solamente para pagar la factura de energía a la que se designó. Lo que intentan es lo siguiente: si antes, por ejemplo, en el Programa Hogar se beneficiaba con el pago parcial a dos garrafas, pero ese mes el beneficiario sólo compraba una, ese dinero le queda en su cuenta. El objetivo ahora, es que eso no suceda.

Quienes si tendrán mayor acceso a los subsidios energéticos serán los grupos familiares o personas con situaciones de vulnerabilidad.

La idea de la Secretaría es quitar los subsidios en las tarifas y que hoy son destinados, principalmente, entre los usuarios de ingresos bajos (N2) e ingresos medios (N3). Entre ambos alcanzan, en el

caso del servicio eléctrico, el 65% de los usuarios que reciben subsidios con más o menos proporción.

Y para hacer una pasada “bien finita” de los beneficiarios, lo que intenta el Gobierno Nacional es entrecruzar los datos del padrón de usuarios del Registro Nacional Único de Titulares de Servicios Públicos Esenciales (Renut), con el Registro de Acceso a los Subsidios a la Energía (RASE) y la base de datos del Sistema de Identificación Nacional Tributario y Social (SINTYS).

A todo esto también intenta la derogación de la Ley 27.637, que dispuso la ampliación del régimen de “zona fría”, que reconoce hasta un 50% de los cuadros tarifarios para el gas en redes o en garrafas. Aunque aquí el financiamiento no sale de las arcas públicas sino de los usuarios de las zonas cálidas.

El resultado de ese trabajo es que quienes más pueden verse perjudicados los bolsillos son las clases medias (N3) y las clases medias bajas (N2), porque en este último segmento desde los despachos oficiales, advierten, son los que tienen una superposición mayor de subsidios.

La justificación de este proceso o la denominada “canasta energética”, según lo que fundamenta el actual Gobierno, es en una supuesta emergencia energética, en los segmentos de generación, transporte y distribución.



GAS PROPELENTE PARA AEROSOLES



En **Italgas** nos centramos en ofrecer soluciones estratégicas e innovadoras a través de investigación e inversión constante. Por eso la tecnología de nuestra **Planta Procesadora**, así como todo el proceso de desodorización asegura que el producto resultante cumpla con las especificaciones de la industria más estrictas y garantiza la pureza y consistencia del producto obtenido, que es químicamente estable, no tóxico, libre de olor y no corrosivo.



Calidad
que se **ve**
y se **percibe.**

CONTROL DE CALIDAD - ITALGAS QUALITY CONTROL

A partir de nuestro laboratorio de **control de calidad**, realizamos un análisis riguroso de los productos obtenidos y de la materia prima utilizada, asegurando así la calidad y trazabilidad de los mismos.

Contamos con tecnología avanzada y personal altamente calificado para realizar ensayos físicos y químicos de acuerdo a las especificaciones técnicas que cada producto requiere.

INCREMENTÓ LA RED EN 63 MIL METROS DE CAÑERÍA NUEVA.

Bagsa renovó concesión Villa Gesell por 15 años

El acuerdo fue con el Municipio y hasta el momento ya abastece a 13.420 frentes.

Buenos Aires Gas S.A. (BAGSA) renovó por quince años la concesión de la operación, desarrollo y mantenimiento de la red de gas en el municipio de Villa Gesell.

Con la presencia del intendente Gustavo Barrera, el subsecretario de Energía bonaerense, Gastón Ghioni, y el presidente de BAGSA, Pablo Pérez, se firmó la extensión del contrato de concesión para la prestación del servicio, que fue sustentado a través de la Ordenanza N° 3449, de fecha 5 de diciembre de 2023.

La renovación se dio en el marco de los avances que se vislumbraron desde el 2009, cuando la subdistribuidora provincial se hizo cargo del servicio, hasta la actualidad. Por ejemplo, cuando ese tomó control de la operación, Bagsa construyó 63.574 metros más de red, alcanzado hoy una red total de 339.534 metros lineales.

Esto implicó el incremento del 44% en cantidad de usuarios, tanto particulares como comerciales, pasando de 9.351 usuarios, en 2009, a los 13.420 actuales, de los cuales 12.294 corresponden a usuarios residenciales, y los restantes 1.126 a usuarios comerciales.

El otro hito de importancia de Bagsa en este municipio, fue la extensión de la red a las localidades de Mar de las Pampas, Las Gaviotas y Mar Azul, a través de la construcción de una red de 29.999 metros.

Para poder datar de gas a un 44% más de usuarios, en estos primeros quince años de concesión, Bagsa construyó un gasoducto de alimentación, de cañería de acero, con 7.524 metros de longitud. Un ramal de alimentación de cañería de acero de 152 mm (6") de diámetro y 1.426 metros de longitud. para operar a una MAPO de 15 bar. Obra finalizada y habilitada en el mes de junio de 2015.

A su vez, en Villa Gesell se construyeron una

Estación de Separación, Medición y Odorización de 60 bar, y otra Estación Reguladora de Presión, Medición y Odorización de 60 a 15 bar. Mientras que en Mar de las Pampas se implantó una Estación reductora de Presión de 15 a 3 bar.

Gastón Ghioni, subsecretario de Energía bonaerense, elogió las inversiones realizadas: "Estas obras representan un avance significativo en la infraestructura de gas en Villa Gesell, mejorando la seguridad y la calidad del servicio para los ciudadanos".



Bagsa avanza y se consolida como uno de los SBDs más grandes del país.

Androwen

ANDROWEN SRL es una empresa que nació para dar soluciones en los diferentes tipos de mercado de conducción de fluidos, Minería, Petróleo y Telecomunicaciones, ofreciendo la comercialización de sistemas completos para cada demanda.



GAS



AGUA



MINERIA



info@androwen.com.ar | (5411) 5434 2704 | (54911) 2694 5780

Chile 1930 Piso PB Oficina 3 | Ciudad de Buenos Aires

LÍDER EN FABRICACIÓN DE TUBERÍAS



www.italvinilsanluis.com

Primeros y únicos en el País
en contar con la Norma NAG-140

ACCESORIOS DE ELECTROFUSIÓN PARA PEAD

Gestión de la Calidad : ISO 9001/2015

Fabricación PE 100 NEGRO / SDR 11

Presión Nominal de trabajo
GAS :10 bar / AGUA: 16 bar

Homologados ENARGAS NAG 140-3

VALVULAS DE BLOQUEO para cañerías de PEAD

La válvula está diseñada, fabricada y aprobada según Norma EN 1555-4 y Homologados ENARGAS NAG 140-4

Los extremos están diseñados para fusión a tope y electrofusión, lo que convierte a la válvula en una parte integral del sistema de tuberías sin fugas completamente soldado.



La tecnología de unión segura para tuberías de gas, agua e industriales de HDPE (Polietileno de Alta Densidad)

MAINTEC es importador directo de marcas europeas, con estándares de calidad a nivel internacional. (STOCK PERMANENTE).

ASESORAMIENTO TÉCNICO Y COMERCIAL



www.maintec.com.ar

MAINTEC s.r.l. 
INGENIERIA



americaGLP.com
Para el Laboratorio de la Unión de Gas (LUG) de Buenos Aires (B7)

EXPANSION
INGENIERIA

JOSÉ LUIS KELLY ESTUVO PRESENTE EN JUNÍN, COMO PRIMER PASO.

El ISGA suma fuerza a sus reclamos con los HCD

Hará una recorrida en por Concejos Deliberantes donde actúan para reclamar conjuntamente.

El Instituto de Subdistribuidores de Gas en la República Argentina (ISGA) decidió fortalecer sus reclamos históricos ante las autoridades nacionales sumando a los Concejos Deliberantes locales, donde actúan las respectivas SBDS.

En este sentido, el primer paso fue en enero pasado, cuando José Luis Kelly, presidente del ISGA, junto a las autoridades de Servicios Gas Junín, la SBDS local, mantuvo un encuentro con el pleno de los ediles para informarles la difícil situación que atraviesan. Cabe destacar que la visita se da en el marco de la deuda que tiene Gas Junín con Camuzzi Gas por \$1.600 millones, por boletas impagas de gas.

"Creo que fue un encuentro muy positivo donde pude, de alguna manera, porque salió el compromiso, asumido por los ediles, de realizar gestiones de manera conjunta con otros Concejos Deliberantes ante organismos nacionales".

Kelly destacó que "no es nada fácil la situación que hoy atravesamos. Justamente porque con los últimos años se ha ido relegando el aumento a la mayoría del tipo



La SBDS atraviesa una aguda situación financiera a partir de los escasos márgenes que tienen.

de cliente que tiene la subdistribución", agregó: "la SBDS vendemos o distribuimos el servicio a los usuarios residenciales y pequeños comercios. La gran industria compra el gas fuera del ámbito de la subdistribución y tampoco estamos en pueblos donde hay mucha industria, como en el conurbano", agregó.

Para explicar la mala situación económica que atraviesa el sector, Kelly precisó: "en los años '90, cuando nació la subdistribución, en los primeros 10 años, la ecuación era la siguiente: de la venta o distribución del gas que hacíamos, nos quedaba cerca del 40%. Hoy no llega al 12%. Ese exiguo

margen es lo que permite, lamentablemente, a la SBDS endeudarse con su proveedor, que son las Distribuidoras, como Camuzzi, Naturgy o Ecogas, entre otras".

El presidente del ISGA puntualizó que "lamentablemente la mayoría de la SBDS le debe al proveedor. Acá hay una situación injusta, porque nos corre la mora y los intereses, mientras que las Distribuidoras deben muchísimo a los productores, pero las autoridades lo dejan pasar. Entonces, queremos un trato similar y que nos dejen pasar estas deudas hasta que nos acomodememos financieramente".



Máquinas de Electrofusión para redes de PEAD



Detectores de fugas de gas.



Sistema de supervisión y vigilancia remota.



Máquinas de Termofusión para redes de PEAD



Perito Moreno 375
(1804) Canning - Bs As - Argentina
Canning Industrial Parque Privado

Tel (54 011) 5361-6161 / 3221-1259
Email soporte@mgsc.com.ar
Web www.mgsc.com.ar

SBDs de Reconquista pasó a GN

La Cooperativa de Servicios Públicos de Reconquista, de Santa Fe, desde fines de enero pasado ya convirtió su red del Gas Licuado de Petróleo (GLP) al gas natural.

De esta forma, los casi 600 usuarios de la subdistribuidora ya tienen gas natural, luego de una serie de obras que llegaron a este presente. "Estamos muy contentos porque en el 2004 todo empezó como un sueño y hoy hay esta realidad. Un beneficio para los domicilios y también para la industria y el comercio", señaló Karen Roberts, presidente de la Cooperativa.

La llegada del gas del natural a esta ciudad del norte santafecino se debe, primero, al acuerdo que se llevó a cabo en la ciudad de Buenos Aires entre Energía Argentina y el municipio de Reconquista, en

Noviembre del 2022, que permitió que esta ciudad pueda recibir gas natural del Gasoducto del Noreste Argentino (GNEA).

Y, luego, el gobierno provincial, bajo la gobernación de Eduardo Perotti, realizó una obra, por \$ 70.000.000, que consistió en el tendido de la red de distribución de gas natural, desde la planta reductora de Reconquista hasta la interconexión con la red de gas licuado existente.

Como siempre, la conversión, autorizada por Litoral Gas, consistió en cerrar la llave de paso del GLP, se consumió todo el gas en cañería, se procedió a la limpieza de las cañerías, la inyección de nitrógeno y, finalmente, la conexión al gas natural.



Las autoridades de la SBDs, satisfechas con la reconversión.



Detrás de cada producto...
nuestra gente.



www.myeel.com.ar

ELECTRICIDAD

AGUA

GAS

RENOVABLES



américaGLP.com
Para el Laboratorio de la Ciudad de Santa Fe (2023)

EXPANSION
CONSEJO REGULADOR DEL GAS

Industria petrolera, a velocidad crucero



Por
Ing. Gerardo Rabinovich*

Independientemente de los cambios políticos en la Argentina, la industria petrolera ha conseguido establecer un ritmo de actividad que, con algunos altibajos, muestra una tendencia creciente en la producción y augura un futuro prometedor para los próximos años.

Ello es así a partir de la trayectoria de aprendizaje en la explotación de los recursos no convencionales en el yacimiento de Vaca Muerta, que permitió más que compensar la caída de la producción convencional y comenzar a generar excedentes exportables, fundamentalmente de petróleo crudo. La calidad de los recursos que se están explotando actualmente en esa formación ya no dejan lugar a dudas respecto de su potencial, y la evolución tecnológica de las empresas permitió ir mejorando notablemente la productividad, reduciendo los costos de producción y comenzando a vislumbrar el acceso a los mercados internacionales. Teniendo en cuenta estas buenas

sensaciones, es necesario balancear objetivamente las posibilidades que ofrece esta realidad de nuestra industria petrolera.

En primer lugar, es importante señalar que estamos frente a un cambio estructural respecto al desenvolvimiento histórico de la industria, predominando la producción no convencional (shale oil y shale gas), con una acelerada declinación de la producción convencional que amenaza con afectar economías regionales fuertemente dependientes de la producción de hidrocarburos en las provincias de Santa Cruz, Chubut y Mendoza. El objetivo de la industria es llevar la producción actual total del país de 600 mil a un millón de barriles/día y de 140 a 240 millones de m³/día de gas natural hacia 2030, generando excedentes exportables en ambos casos. Es importante diferenciar conceptualmente

las posibilidades de acceso a los mercados internacionales del petróleo crudo y del gas natural.

En el caso del petróleo, la infraestructura para la evacuación de la producción hacia los puntos de exportación requiere menos inversiones de capital y el producto se puede colocar con relativa facilidad a precios spot diarios que fija en el mercado internacional, descontando los costos de transporte y calidad.

En el caso del gas natural, el acceso a los mercados externos tiene grados de dificultad crecientes, con una mayor facilidad de alcanzar los países vecinos, y una dificultad importante para ventas off-shore de Gas Natural Licuado (GNL) que requiere grandes inversiones de capital en obras de infraestructura y largos periodos de recuperación.



Otra característica que diferencia a ambos hidrocarburos se asocia a la capacidad de generación de excedentes exportables.

En el caso del petróleo, las refinerías de la Argentina procesan como máximo alrededor de 600.000 barriles/día de petróleo crudo. Por lo tanto, todo el excedente de producción es exportable. Los faltantes de productos (principalmente naftas y gasoil) tienen que ser importados por insuficiencia de la capacidad de refinación, y no por déficit de producción de crudo o por preferencia a la exportación vs. el mercado interno. El incremento de la producción gas natural presenta barreras importantes. El limitante está asociado a la capacidad de transporte desde la Cuenca Neuquina hacia los centros de consumo. Sin embargo, hay que tener en cuenta la experiencia de la explotación del

shale en los Estados Unidos, donde el fuerte incremento de producción de petróleo también arrastró una gran producción de gas asociado, con un fuerte impacto a la baja en el precio del gas natural que hoy se cotiza en el Henry Hub por debajo de 1,7 u\$s/Mbtu.

El proyecto de ampliación de la red de gasoductos entre Vaca Muerta y los centros de consumo, con un primer tramo entre Tatraven (Neuquén) y Saliqueló (sur de la provincia de Buenos Aires) que entró en operaciones a fines de 2023, ayudará a evacuar una mayor producción de gas. Quedan pendientes las etapas siguientes de este proyecto, hasta alcanzar la frontera con Brasil en Paso de Los Libres y revertir el funcionamiento del gasoducto Norte, que hoy presentan una gran incertidumbre y que en el mejor de los casos completarse en el próximo quinquenio.

Existe consenso entre los actores de la industria acerca de que en materia de gas natural las etapas lógicas para desarrollar los recursos existentes en Vaca Muerta pasan en primer lugar por alcanzar un elevado nivel de abastecimientos del mercado interno, minimizando las actuales importaciones, restablecer los flujos de exportación hacia los países vecinos, en primer lugar Chile, luego en un proyecto más ambicioso alcanzar mercados en el sur de

Brasil (Porto Alegre y Rio Grande do Sul) que conectaría la red de gasoductos de la Argentina con la red del Centro y Sur brasileña, y finalmente estructurar un proyecto nacional de exportación de GNL al mercado internacional con la asociación de las empresas productoras en consorcio con potenciales clientes y empresas de transporte por gasoducto y licuefacción de gas natural.

Una condición importante para concretar el proyecto de exportación de GNL es que a la fecha ninguna de las empresas concesionarias en Vaca Muerta cuenta, por sí mismas, con suficientes reservas probadas como para poder respaldar un proyecto de exportación masiva y, al mismo tiempo, alimentar la demanda del mercado interno. La asociación de empresas concesionarias permitiría alcanzar un piso de reservas probadas que

justifique iniciar un esfuerzo de incursión en los mercados internacionales, en búsqueda de compradores, para colocar el gas natural de Vaca Muerta en forma de GNL, con contratos de largo plazo (20 años) firmes.

La caída de la Ley Ómnibus presentada por el presidente Milei, mantiene la vigencia de la ley de hidrocarburos por la cual el petróleo y el gas natural producidos en el país tiene como destino prioritario el abastecimiento del mercado interno, y la exportación es viable solo si se cuenta con suficientes excedentes para acceder a los mercados externos, por lo que ello abre un riesgo frente a contratos de largo plazo que justifican la ejecución de proyectos intensivos en capital, como es el caso de la exportación de gas natural en firme.

El avance en las negociaciones internacionales para limitar las emisiones de gases de efecto invernadero genera nuevas incertidumbres en la industria. En la reciente Conferencia de las Partes en Dubai, se reconoció por primera vez la influencia de la quema de hidrocarburos en el

calentamiento global, dando el primer paso al abandono de los combustibles fósiles en las actividades económicas y en la vida cotidiana en un horizonte de tiempo no muy lejano (2050).

Las políticas de lucha contra el cambio climático, predicen una caída considerable de la demanda de hidrocarburos, sobre todo a partir de la segunda mitad de la década próxima y por lo tanto también una potencial caída del precio internacional, donde los petróleos más baratos y de mejor calidad (Medio Oriente y OPEP) irán ganando partes de mercado frente a opciones más caras y de difícil acceso. Esto obliga a la industria petrolera argentina a mejorar sustancialmente su productividad y de esa forma ser competitiva frente a grandes jugadores internacionales (Arabia Saudita, Qatar, Australia, Estados Unidos y Rusia). De acuerdo a los operadores existe un margen considerable para mejorar la productividad en materia de perforación, operación y mantenimiento lo que daría mejores perspectivas a la industria frente a la volatilidad de los precios internacionales.

En síntesis, la agenda de la industria petrolera nacional se concentra en incrementar su producción en Vaca Muerta, superando las barreras existentes que presenta la economía nacional, generando excedentes exportables sobre todo en lo que se refiere a petróleo crudo, que en 2030 se podrían estimar en 20 mil millones de u\$s (con un precio promedio estimado de 70 u\$s/barril). Para ello resulta prioritario alinear los precios internos con los precios internacionales, de acuerdo a la paridad FOB de exportación. Ello permitirá que las empresas cuenten con un flujo de fondos previsible para afrontar los costos de desarrollo de yacimiento. Resulta importante la coordinación con la política económica general, el acceso a divisas para la importación de insumos y bienes de capital, como así también para la reinversión y remisión de utilidades.

***Vicepresidente 2º Instituto Argentino de la Energía "General Mosconi".**



Nueva línea de productos para el mercado del GLP



Reguladores de presión para GLP



MEGR-1622-DFF



MEGR-1622H

Controles de Nivel para Tanques



MES-FG2284-001U

Valvulas de Alivio



MEVS-75FIR

Equipos para Tanques



ME601 10 doble ckeck



ME9101D-11-7

Acoples para Mangueras



ME861S-8

Pinzas de Carga



ME800

www.autoquem.com.ar Te: 54-11-4717-0123 - info@autoquem.com.ar

HARÁN UNA NUEVA PRUEBA, PERO SÓLO CON HIDRÓGENO.

Las redes de gas se visten de transición energética con el hidrógeno

El caso exitoso de Nortegas, distribuidora española de gas natural, que unió a este energético un 20% de hidrógeno verde.

Nortegas, distribuidora de gas natural con más de un millón de puntos de suministros en residencias e industrias, en el País Vasco, España, completó con éxito los ensayos de su proyecto H2SAREA, que buscaba demostrar la viabilidad y eficacia de las infraestructuras de gas existentes en la transición hacia una economía más verde, mediante la incorporación de hidrógeno verde.

El resultado del proyecto, con un trabajo previo de tres años, es que se desarrolló pruebas con una mezcla del 20% de hidrógeno y 80% de gas natural, en las cañerías de gas, y no hubo inconveniente alguno. Próximamente, la empresa planea poner en marcha un segundo proyecto de investigación para estudiar el comportamiento de las redes de gas con un 100% de hidrógeno verde, según informó la empresa a través de una gacetilla de prensa.

Desde Nortegas explicaron que “la inyección del 20% de H2 supondría una reducción de CO2 equivalente de aproximadamente el 40-50% de la demanda doméstica de gas natural en España, evitando las emisiones de 2,8 millones de toneladas de CO2”.

“El proyecto H2SAREA ha revelado que las redes de gas existentes están preparadas para distribuir hidrógeno verde, manteniendo los mismos estándares de seguridad que con el gas natural”, afirmaron desde la compañía gasista. Además, durante las 12.000 horas de funcionamiento del proyecto, se confirmó que el hidrógeno no presenta fugas ni afecta negativamente a la operación de la red, lo que garantiza un nivel de seguridad óptimo.

“Una vez inyectado el hidrógeno en el gas natural, la mezcla de gases se comporta como



Europa va a la vanguardia en materia de transición energética. Este caso exitoso cambia los paradigmas.

gas natural a todos los efectos y el hidrógeno, independientemente del pequeño tamaño de su molécula, ni se escapa ni afecta a la operación de la red. Las pruebas de fugas, operación de válvulas, operaciones de las estaciones de regulación y medida, reguladores de vivienda, contadores, y otros elementos de la red gasista, realizadas en el contexto del proyecto así lo corroboran. Estos resultados permiten asegurar que con la inyección del 20% de hidrógeno verde se mantendrá el mismo nivel de seguridad de la red de gas natural actual”.

Uno de los aspectos más destacados del proyecto es la reducción significativa de las emisiones de gases de combustión al

mezclar hidrógeno verde con gas natural. Se han observado reducciones del 54% en CO, 7% en CO2 y 53% en NOx en equipos domésticos al utilizar una mezcla del 20% de hidrógeno, de acuerdo con los datos de Nortegas.

“El éxito en las pruebas realizadas por Nortegas abre la puerta a un uso completo de las infraestructuras ya existentes en el desarrollo de la transición energética nacional, mediante el uso de los gases renovables (biometano e hidrógeno verde) como solución real a la descarbonización de la economía, de forma ágil y sin requerir inversiones adicionales”, concluyeron desde la compañía.

GL CONSULTING S.R.L.

Auditora en seguridad

glconsultingsrl@yahoo.com.ar

Tel.: 4116-2105

Tel/Fax: 4116-2108



VASPIA SAIC

FABRICANTE DE BARRAS
Y PERFILES DE LATÓN

TODA LA LÍNEA DE VÁLVULAS PARA RECIPIENTES DE GAS LICUADO



www.vaspia.com

Eva Perón 2746 - Lanús Este
Pcia. de Buenos Aires - Argentina
Tel.: (5411) 4 246-9459 / 9423/ 8282
Fax: (5411) 4 220-0596
informes@vaspia.com



américaGLP.com
Para el Laboratorio de la Unión de Gas Licuado de Buenos Aires (LUGA)

EXPANSION

TODAVÍA HAY REGULACIÓN, EN MODO TRANSICIÓN, HASTA SU DESREGULACIÓN COMPLETA.

Cómo vendrán las ventas en un mercado

Ante la desregulación que se avecina, habrá que ver cómo se comportará el consumo.

El proceso de ir a un mercado liberado en el GLP envasado terminará generando una competencia importante entre empresas. Y por supuesto en momentos de bolsillos flacos, la garrafa también competirá contra los otros consumos que requiere una economía familiar, los cuales también mostraron pronunciados incrementos. Desde diciembre hasta el cierre de esta edición, a fines de febrero, el precio de la garrafa en las zonas de mayor competencia, se incrementó entre un 150% y un 200%, en promedio.

Con estos precios, que van desde los \$6.500 a los \$8.500, por un cilindro de 10 kilos. Con esos valores, los fraccionadores ven que los números les cierran adecuadamente. Por lo que se observa, dejaron de estar muy atrás de los constantes incrementos de costos, por inflación, y también de la devaluación del 118% del peso frente al dólar, de diciembre pasado.

Si bien se toma en cuenta que enero y febrero no son meses donde no está el pico de consumo GLP, tanto fraccionadores como distribuidores, dijeron que las ventas no fueron malas de acuerdo a los datos históricos.

La duda se presenta a partir del mes de marzo cuando el valor de la garrafa también compita con las otras compras que debe realizar una familia. Y están las puntuales y las permanentes. Por ejemplo, en marzo está la canasta de útiles escolares con un 450% promedio de incremento, entre un año y otro. Pero se le suman los

consumos permanentes, como es la electricidad que subirá un 300% en este mes de marzo y que incluirá quita de subsidios. El pasaje de colectivo es otro ítem que pega fuerte en el bolsillo. Y los incrementos van desde 250 hasta el 500%, amén de la suba de los alimentos que son constantes.

Es decir, la suba del precio de la garrafa no fue en solitario, sino que es parte del incremento en general de los productos y servicios del consumo hogareño. Pero para coronar esa situación, hay que recordar que, por el otro lado, los sueldos en los últimos dos meses perdieron un 20% su capacidad de compra. En este contexto es que habrá que hacer números de costos y perspectivas de ventas para éste 2024.

Un veterano fraccionador, como es Pedro Renda, de Hipergas, señaló en la edición pasada que el gas envasado es un producto de primera necesidad. "El primer mes podrá



RECIPIENTES PARA GAS LICUADO DE PETRÓLEO



FÁBRICA: SANCHEZ DE BUSTAMANTE 2743 B
ADMINISTRACIÓN: BRANDONI 1743 CP2000
ROSARIO, SANTA FE. REPÚBLICA ARGENTINA.
+54 9 341 463 9349 / 7742 (LINEAS ROTATIVAS)
+54 9 341 508 3347



**DESDE 1957
LIDERANDO EL
MERCADO,
FORTALECIENDO LA
INDUSTRIA
NACIONAL**

**PRIORIZANDO
SIEMPRE LA CALIDAD
DE NUESTROS
PRODUCTOS Y LA
SATISFACCIÓN DE
NUESTROS CLIENTES**







WWW.INEAR.COM.AR

desregulado

existir una baja, pero luego el volumen tenderá a mantenerse", dijo.

Lo que sí coinciden todos los operadores del sector es que habrá un mayor cuidado en el consumo diario, como no se observaba en otras épocas.

Así está el panorama del mercado argentino del GLP, que desde el 2008, con sus matices, desde el Estado dijeron a qué precio se compra y se vende. En este primer cuatrimestre se ve una "transición" hasta que se cumplan "los objetivos de la actual gestión que es la desregulación total del mercado del GLP en el corto plazo".

¿Se consumirá menos de 740.000 toneladas de butano envasado que hubo el año pasado? ¿Habrá ventas por menos de 450.000 toneladas de propano, a granel o en cilindros de 45 kilos?

Estás son sólo preguntas de una película que recién empieza.



TIXO
S O C I E D A D A N O N I M A

SEGURIDAD CERTIFICADA



**LA ENTIDAD AUDITORA DE SEGURIDAD
LÍDER EN LA INDUSTRIA DEL GLP**

Paseo Colón 275 1er Piso (1063) C.A.B.A. - ARGENTINA
TELÉFONOS: 54 9 11 51099898 / 54 9 11 55238638
MAILS: oscar.gambetta@tixosa.com / gabriela.poncedeleon@tixosa.com

NO DEJE QUE UN CORTE DE GAS NATURAL PARE SU OPERACIÓN NUESTRAS PLANTAS DE PROPANO AIRE ASEGURAN OPERAR SIN INTERRUPCIÓN



FESTUS

FESTUS S.A.

EN URUGUAY

RINCÓN 602, 6º PISO
MONTEVIDEO, URUGUAY
TEL. +598 291 48534

WHATSAPP +1 206 2262859
RDJAEN@FESTUSCONOSUR.COM

EN ARGENTINA

CONDE 1067, 1º PISO
BUENOS AIRES (CABA),
ARGENTINA

TEL. +54 911 3953 1717
INFO@FESTUSCONOSUR.COM



SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA SA
CAMPICHUELO 425, 5º PISO
BUENOS AIRES (CABA), ARGENTINA
TEL. +54 911 5565 6274
SPI.INSTALACIONES@GMAIL.COM

DISEÑO, INGENIERÍA, CONSTRUCCIÓN,
MONTAJE DE EQUIPOS, PUESTA EN MARCHA
CAPACITACIÓN DE PERSONAL OPERATIVO
Y DE MANTENIMIENTO, Y SERVICIO POSVENTA.



UN BENEFICIO IRRISORIO QUE QUEDÓ DESFASADO DE LA REALIDAD.

Tierra del Fuego revisa su política de subsidios

En la ciudad más austral del Mundo, Ushuaia, provincia de Tierra del Fuego, los usuarios pagan el precio de GLP más barato del continente.

A través del Programa de Eficientización del Gas Licuado de Petróleo, el Gobierno provincial logra que los usuarios beneficiarios del plan de esta provincia (hasta el mes de febrero) abonen \$2 por kilo de GLP, para cuando en el resto del país, los usuarios abonaban entre 750 y 950 pesos, por similar producto.

Ese pago mínimo se debe a que la provincia paga a los dos envasadores radicados en la isla, \$558 por kilo, mientras que desde el Gobierno Nacional aporta \$199 por kilo. "Considerando que se subsidian hasta 240 kg por mes en verano, la factura del usuario termina siendo de \$480 pesos por mes", explican desde el Gobierno provincial.

La idea que tiene el Gobierno es incrementar el costo final que abonan los usuarios y descomprimir la erogación provincial, que hasta febrero era de \$870 millones de pesos entre 6.547 registrados al Programa, que resulta ser una erogación de "\$133.920 por mes por beneficiario".

UNA VISIÓN ACERCA DE LAS NUEVAS AUTORIDADES.

Lo que está y lo que falta en el GLP



Los desafíos y lo que espera el sector, es lo que deberá resolver la nueva gestión.

Desde que en diciembre asumió Eduardo Rodríguez Chirillo, como secretario de Energía, el sector tiene dos lecturas sobre su llegada y las políticas que implementa. Por un lado, ven con buenos ojos todo lo que se está haciendo en materia de actualización de precios. Sin embargo, ponen dudas lo que resta en materia de designaciones en la Dirección de GLP. El sector en general vio de manera positiva las medidas que se vinieron ejecutando respecto al negocio del GLP. Principalmente, lo que tiene que ver con un mayor precio de venta final, el reconocimiento de los márgenes y la actualización constante que se prevé.

Si bien hasta ahora se continúa con la

fijación de cupos de compra y de venta, la idea que se tiene es que a partir de abril exista una desregulación total del sector, lo cual los operadores deberán comprar a paridad de exportación y vender a precio libre.

De esta forma, el negocio que funcionó por más de quince años, como fue el Programa Hogar con Garrafas, dejará de existir. Nuevos paradigmas, resurgen.

En el plano administrativo, hay cierta incertidumbre entre quienes trabajan en el día a día y necesitan respuestas rápidas. Vino bien la oficialización de Luis de Ridder como subsecretarios de Hidrocarburos de la Nación. Sin embargo, la Dirección de GLP que, por organigrama, está bajo sus órdenes todavía no tiene designación alguna. Hasta el momento, el único nombramiento fue la de Paula Pellegrini, como Coordinadora de Seguimiento de Mercado de Gas Licuado y Programa Hogar.

Respecto al funcionamiento de la Dirección, que monitorea el desarrollo de un sector que atiende a casi el 50% de la población, necesita algunos pulimientos. Por ejemplo, mejorar algunas normativas vigentes, eliminar las normativas que se superponen o suplantán, y publicar todo el volumen de normativas desde Gas del Estado, que siguen vigentes, hasta la fecha.

A su vez, no hay que olvidar el trabajo conjunto, en pos de mejorar el mercado, con tanto con las cámaras de fraccionadores como de los distribuidores.

Una solución única.

Porque mejoramos nuestros productos con investigación, desarrollo y alta precisión tecnológica. Porque asesoramos y garantizamos un excelente contacto post-venta. Por estas razones y la suma de experiencia e innovación, estamos en condiciones de brindar una solución única.

Bombas y Válvulas para Refrigeración Industrial, GLP y Gases Industriales



www.bombadur.com.ar

Bombadur

Audiconser S.R.L.

A/C/S Auditoría - Control - Servicios

EXPERTOS EN AUDITORÍAS DE SEGURIDAD
MATRICULADOS POR SECRETARÍA DE ENERGÍA N°32

WWW.AUDICONSER.COM.AR
11 3124 0608

Un servicio para confiar



Luis Ferrando y Tita Merello, Frente al Parque Industrial Santa Rosa
La Pampa - Tel.: (02954) 413107



AIRGAS S.A.

TALLER DE REPARADO
DE ENVASES DE GLP

www.airgassa.com.ar

Avda. Otero 7224
1761 | Pontevedra
Pcia. de Buenos Aires
Tel.: 0220-492-0503
administracion@airgassa.com.ar



américaGLP.com
Para el Laboratorio de la Unión de Gas Licuado de Petróleo (U.L.P.)

EXPANSION
DE LA INDUSTRIA DEL GAS

GLP: buena producción y a la espera de más inversiones

Todavía no se concretaron las inversiones para tener un millón de TN extras para la exportación.



La producción creció en el 2023 y se espera que se mantenga en el 2024.

La producción de GLP en la Argentina en el 2023 alcanzó la cantidad de 2.729.602 toneladas, entre propano butano y mezcla, según lo informado por la Secretaría de Energía de la Nación.

El nivel de producción del 2023 es un poco mayor a lo que se alcanzó en el 2022, que fue por un total de 2.673.842 toneladas.

Como siempre, la producción se concentró, en un 70%, en las plantas de refinación de gas, principalmente, y el resto en las de refinación de petróleo.

Del total de la producción, alrededor de 1.150.000 toneladas fue para el mercado interno, según datos de la consultora Economía & Energía. Ese volumen se puede decir que 700.000 toneladas de butano fueron al envasado, y las restantes 450.000 al propano.

El resto de la producción total, se dividió

entre la exportación, principalmente a Brasil y a Chile, la industria petroquímica y la elaboración de propelentes.

Respecto a la exportación de GLP, las mismas alcanzaron en todo el 2023 la suma de 252 millones de dólares, aproximadamente. Los datos, surgidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), precisan que Brasil fue el principal comprador, por un total de 180 millones de dólares. En segundo lugar, se ubicó Chile con 39 millones de dólares, y, por último, Paraguay con 5 millones.

Entre los principales exportadores, se encuentran Mega, que supera el 50% de los envíos, y después vienen Total e YPF, en esa ubicación.

En cuanto a la perspectiva de que Argentina se convierta en un polo sudamericano de producción y exportación de GLP, a partir de

la buena performance de la formación Vaca Muerta, tanto en gas como en petróleo, todavía está en puntos suspensivos. Esto se debe a que todavía no se concretaron las inversiones más fuertes para producir más GLP, con nuevas plantas o la ampliación de las existentes.

Por ejemplo, TGS todavía no decidió nada sobre la puesta en marcha de una planta de producción en la ciudad de Tratayén, Neuquén, a partir del gas que colecta un gasoducto que une distintas áreas de producción de gas Vca Muerta. Por el otro lado, YPF no dispuso todavía la inversión en la ampliación de la Planta Randall, también en Neuquén.

Entonces, estás dos inversiones, principalmente, son las que impulsarían el volumen extra de exportación de GLP, que alcanzaría al millón de toneladas anuales.

CADEGAS
Cooperativa Argentina
de Gas Licuado Limitada



Reconquista 458 - Piso 10 (1084) - Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Teléfono: 011-4328-4127 / Fax: 011-4326-5923

Correo Electrónico: info@cadegas.coop - www.cadegas.coop



COGAS
Experiencia y Calidad

COGAS S.A.
Fábrica y Rehabilitadora de Envases
para Gases Licuados de Petróleo
y otros de Baja Presión

- Envases Domiciliarios: Microgarrafas de 0,75, 2 y 3 kilos; Garrafas de 5, 10, 13 y 15 kilos y Cilindros de 45 kilos.
- Envases Automotrices y Montacarga: Cilindros de 15 kilos para montacarga y Tanques fijos para montacarga y automotriz (diferentes capacidades).
- Otros: Envases para Gases Refrigerantes, Amoníaco, Mercaptano y otros de Baja presión.
- Tapones de seguridad para las válvulas de 10, 15 y 45 kilos.

Avda. Jorge Newbery 269 - CP 2252 - Gálvez - Prov. Santa Fe ARGENTINA
Tel./Fax (54-3404) 482665 / 482937
E-mail: cogas@cogas.com.ar - Web Site: www.cogas.com.ar



Taller de rehabilitación de garrafrones y zeppeling para gas licuado de propano

Un taller modelo

Desde Almafuerte... y en todo el centro del país...
alta calidad de reparado y a menor costo.

El taller de UcoopGas es la opción más conveniente
en el mercado tanto para privados
como para cooperativas.

- / Retiro de válvulas / Limpieza interior / Despresurizado e inertizado / Prueba hidráulica / Control de roscas con calibre pasa no pasa / Granallado con granalla esférica S330 / Control visual exterior / Control de cuplas
- / Medición de espesores de chapa por ultrasonido
- / Pintura exterior en polvo termo contraíble, poliéster, elaborada con materia prima importada, horneada, color blanco de alto brillo, alta resistencia a la intemperie / Instalación de válvulas de seguridad nuevas con certificación UL / Reinstalación de válvulas de carga, de servicio, check look y niveles magnéticos reacondicionados en talleres competentes. Colocación de válvulas y niveles nuevos a pedido, con costo adicional / Toma de espesores de pintura por ultrasonido / Prueba de fugas a 7 kg/cm2
- / Habilitación por empresa auditora.

¿El mejor gas?... UcoopGas



Cooperativa de Cooperativas de Gas
y Servicios Públicos y Vivienda Córdoba Ltda.
Ruta 6 Km. 0,600 . Almafuerte . Córdoba
03571- 501011 . ventas@ucoopgas.com.ar



américaGLP.com
Para Libramientos de la Cooperativa de Gas Licuado de Propano (GLP)

EXPANSION
CÓRDOBA

EL OBJETIVO ES COMERCIALIZAR 30.000 TONELADAS AL AÑO.

Ultragaz, la primera envasadora de América en vender bio GLP

Las primeras 140 toneladas serán utilizadas, a modo de prueba, en las industrias alimenticias y textil.

Ultragaz, de Brasil, se convirtió en la primera envasadora de América latina en adquirir y comercializar 140 toneladas bioGLP, producido en la Refinería Riograndense (RS). A modo de prueba, el energético “verde” será utilizado en clientes de la industria textil y alimentaria, que trabajan con generación térmica y que eran abastecidos con producto tradicional.

En diálogo con revista Expansión, Aurélio Ferreira, director de Marketing y Experiencia del Cliente de Ultragaz, señaló que el objetivo es expandirse a otras industrias que también trabajan con procesos térmicos, como la metalurgia y la cerámica. Un segundo cargamento se recibirá a mediados del año y se enmarca en la idea general que es el desarrollo del mercado.

La compra de esta producción fue a la Refinería Riograndense, donde Ultragaz tiene una porción accionaria, que realiza el bio GLP a

partir de aceite de soja. Consultado sobre la continuidad de las entregas, Ferreira señaló que “está prevista la producción de un segundo lote para mediados de este año, con volúmenes similares. Y el objetivo, es que durante los próximos dos años, estaremos trabajando para poner la refinería en producción continua”.

“La idea es alcanzar un potencial de producción de hasta 30 mil toneladas anuales”, agregó Ferreira, las cuales serían comercializadas a través de la envasadora de las garrafas celestes.

Para poner en contexto este hito en el mercado del Brasil, y de América latina, hoy

la producción mundial de bioGLP es de 300 mil toneladas anuales, concentradas principalmente en Europa. Y cabe recordar que este producto es bajo en emisiones de carbono estimadas hasta un 80% menor que el GLP de origen hidrocarburífero.

Junto a una mayor producción de Refinería Riograndense, Ultragaz piensa ampliar sus clientes a otras industrias que también trabajan con procesos térmicos, como la metalurgia y la cerámica. El bio GLP encuentra mercado en esas industrias que siguen protocolos internacionales de baja de emisión de CO2 a la atmósfera, con el fin de reducir el efecto invernadero.



Ferreira, en diálogo con Expansión, señaló que el objetivo es comercializar 30 mil toneladas al año.

27
Sucursales
Argentina

GAS LICUADO DE PETRÓLEO

PLANTA ROSARIO

**DISTRIBUCIÓN
Y FRACCIONAMIENTO**

www.hipergas.com

Un trabajo previo

Refinería Riograndense de Petróleo (RPR) alcanzó un hito histórico lograr bio GLP tras al procesar, por primera vez, aceite 100% de soja en una refinadora industrial. El método y la tecnología que utiliza se desarrolló en el Centro de Investigación, Desarrollo e Innovación de Petrobras (CENPES).

La experiencia de RPR de hacer bio GLP comenzó en noviembre de 2023, al prepara su unidad de craqueo catalítico fluido para recibir y procesar la materia prima.

Gas 10

Estamos donde usted nos necesita

Somos una empresa argentina, comprometida con las nuevas características que adopta el consumo de GLP en el país.

• GAS ENVASADO • GAS A GRANEL



• Visítenos: www.gas10.com.ar

UNIONSUD

**VÁLVULAS Y ACCESORIOS
DE INSTALACIONES
PARA GASES**

www.unionsud.com



Av. Rosales 1097 - 1101 | C.P. 1826 | Remedios de Escalada
Tel.: 4241-4887 | Fax: 4249-5560 | Buenos Aires | República Argentina



américaGLP.com
Para el Laboratorio de la Unión de Gas Licuado de Petróleo (LGP)

EXPANSION
CONSEJO DE EXPERTOS



CODIGAS

CAMARA DE OPERADORES Y DISTRIBUIDORES DE GAS LICUADO

UN ANÁLISIS ANTE UN NUEVO GOBIERNO QUE TRAE NUEVOS PARADIGMAS.

Compás de espera en favor de la desregulación y mayor seguridad

Desde la Codigas celebraron la desregulación, pero advirtieron que no debe haber libertad para transgredir la seguridad en el negocio.



Desde la Codigas están a favor de las nuevas medidas de desregulación y alientan una mesa de trabajo en favor de los temas pendientes en materia de seguridad.

La llegada de un nuevo Gobierno con las ideas de cambio que pregonan y trata de implementar es el marco ideal para un diálogo, que resulte fructífero a toda la industria en función de seguir cumplimentando los objetivos de la Ley N° 26.020, donde la Distribución es uno de los eslabones más importantes.

Como Cámara, Codigas celebra una parte de los considerando de la última Resolución de la Secretaría de Energía, donde establece cupos y precios de venta, al sostener "que se ha establecido como objetivo de política

nacional el funcionamiento libre de los mercados energéticos en todos sus alcances, en un todo de acuerdo a las disposiciones del artículo 2° del Decreto N° 70 de fecha 20 de diciembre de 2023".

"En el plano económico entendemos qué

precios justos, entre oferta y demanda, llevan equilibrio al mercado y, así, las empresas pueden actuar en función de rentabilidades lógicas que permitan sostener la rueda de la inversión y la seguridad", señaló Ricardo Azar, presidente de la Codigas.

A su vez, agregó que "entendemos esta etapa de transición donde hay precios que se sinceraron, pero que no se tienen que alejarse mucho de la realidad, hasta alcanzar un sector libre de regulación. Desde la Distribución consideramos que la voluntad de diálogo sigue firme y sin reparos para el bien de los consumidores y las empresas distribuidoras".

Sin embargo, Azar alertó que "la libertad económica, la cual apoyamos, no implica una libertad o libertinaje en materia de seguridad, eslabón fundamental que hace al negocio de la industria del GLP".

En este sentido, la Codigas entiende que las nuevas autoridades deben velar por el espíritu y lo normado en la Ley 26.020, en cuanto a la seguridad en el sector, y las nuevas Resoluciones que la complementan de acuerdo a las nuevas realidades.

"Nosotros queremos empezar a construir un diálogo fluido con el gobierno, para que se plasme en el día a día la Resolución N° 833, porque consideramos que esta norma eleva positivamente los modos de comercialización de garrafas en la Argentina", precisó Azar.

Para Codigas la norma viene a clarificar el gris que existía en la comercialización de garrafas entre 0 y los 1.000 kilos de acopio, por parte del comercio y de las estaciones de servicio.

Por eso entendemos que la Resolución N° 833 es "una norma que desalienta la operatoria indebida, para así evitar la proliferación de instalaciones de distribución clandestina. Y lograr, además, un mejor control en los aspectos vinculados a la seguridad de las instalaciones y a los precios finales de venta de los envases". Y agregó: "todo el sector debe encausar el negocio en pos de que todos cumplamos la ley y tengamos igualdad de condiciones en la competencia. Debemos pensar que esta industria es un servicio que debe transportar una energía limpia y eficiente en condiciones de seguridad".

En cuanto a la distribución clandestina, que sigue proliferando, desde la Codigas consideran que deberán adecuarse a la distribución formal pues "aquel que quiera vender una garrafa tiene que estar sujeto a los dictados de la Ley y también en el registro Nacional de la Industria del GLP".

"Nosotros decimos que todo aquel que venda debe cumplir con las normas. Y que todos podamos tener una competencia sana y leal, a partir de tener los mismos costos de comercialización. Porque si se pagan cargas sociales, si se invierte en vehículos 0km y se los renueva cada diez años, no podemos, entonces, permitir que alguien con un vehículo sin habilitar, sin seguridad y antiguo venda alegremente garrafas", sentenció Azar.

Y agregó: "nosotros queremos una apertura de diálogo con las nuevas autoridades, para comentar la situación que atraviesa la Distribución, y trabajar en conjunto con el fin de lograr un mercado sano, que lleve al consumidor un producto eficiente y con la seguridad que requiere el mismo". En este sentido el presidente de la Codigas señaló que "no vamos a bajar las persianas porque defenderemos nuestro derecho a existir, a trabajar y mantener nuestras inversiones, porque entendemos que la informalidad requiere una solución que involucra al Estado, el sindicato de trabajadores y toda la industria".



Cerrito 1070, Piso 2°, Oficina 52, (1010) - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
TE. 4811- 4000 | administracion@codigas.org.ar



LA DEMANDA ESTABLE Y LA PRODUCCIÓN TRABAJANDO EN NORMALIDAD.

Cómo se comportará el precio del GLP en el 2024

El valor internacional promedio será por debajo de u\$s 400 dólares por tonelada.



Los precios internacionales con picos de precio, pero que tienden a la baja.

Qué precio habrá del GLP en lo que va del 2024. Todo indicaría que el valor sería similar al 2023, es decir un poco menos un precio de tonelada por debajo de los u\$s 400 dólares.

Lo que se coincide es que el año no tendrá un valor que se vio en el mes de enero, periodo del pico de demanda en el hemisferio norte, donde cotizó en el mercado del GLP de Mont Belvieu, de Estados Unidos, el propano mostró un incremento en un 35%, respecto a la cotización de diciembre pasado, y alcanzó picos de entre los 500 y 550 dólares, aproximadamente.

Los motivos que sostienen el incremento es la cuestión climática. Adrián Calcáneo, consultor VP de Energía y Materias Primas, de la consultora CMA - OPIS de Dow Jones, precisó que "en este invierno se están registrando temperaturas de -15 grados, lo cual hace que la demanda crezca de manera importante. A su vez, con esas temperaturas, las plantas dejan de producir".

De todas formas, Calcáneo expresó que "una vez que pase el pico de demanda de invierno, el precio terminará bajando. Y, además, hay que destacar, que el precio de hoy es más bajo que el precio pico del 2023".

Consultado sobre si continuará o no la tendencia alcista, Calcáneo dio a entender que el fenómeno se debe a la cuestión climática, principalmente y no hay que haga prever un precio alto para el resto del año.



BIGBANG GASES

Software especializado en la industria de Gases del Aire y Gas Licuado para la distribución e integración, junto con todos sus procesos, incluyendo seguimiento y control de cilindros.



¡Nuestra web!

Ventas@sei.com.ar

+54 11 5717-1264
+54 911 7732-7655

BIG BANG
E-JAZZ



SIMPLIFICA EL CONTROL
DE SUS ENVASES Y
TANQUES A GRANEL

BIG BANG
MOVILES



APP MOVIL PARA
TRANSACCIONES
PUERTA A PUERTA

BIG BANG
GIS



SISTEMA PARA LOGISTICA
Y SEGUIMIENTO
SATELITAL

BIG BANG
IVR



INTEGRACION
TELEFONICA PARA EL
SERVICIO DE VENTAS



Incluso descartó subas sustentadas, como fueron en los años anteriores y que sostuvieron los precios altos de los años 2021 y 2022, debido al crecimiento y aumento de la demanda de la industria petroquímica de China. Tampoco está situaciones que empujen la suba como la caída de los inventarios de stock de producto en Estados Unidos, ni el valor internacional del crudo que oscila en los últimos meses entre los 78 y 83 dólares el barril, tanto en los mercados de Texas, Estados Unidos, y el Brent, de Europa. Los precios actuales se entienden "porque los inventarios en Estados Unidos se ubican al nivel más alto desde del 2018, mientras que la demanda de China fue menor de los esperada, sobre todo en el consumo de GLP que se dirige para la petroquímica", explicó Calcáneo, en su momento.

Lo destacable es que hoy el valor de la TN se ubica a menos de la mitad de lo que llegó a costar, por ejemplo, en el 2021, cuando se abonó hasta 800 dólares la TN. Esa situación, debido a la salida de la pandemia y la guerra entre Rusia y Ucrania, alertó en algunos de que podía persistir precios altos por un largo tiempo. Sin embargo, la baja de los precios y una estabilización de los mismos permite decir que se debió, principalmente, a la recuperación de los stocks de los Estados Unidos como así a los volúmenes de producción alcanzados.

De esta forma, la mayor demanda de grandes mercados, como China que dirige la importación a la producción en la petroquímica, como la incorporación de millones de personas de la India al uso cotidiano de cocción de alimentos con GLP, no han de nuevo hecho subir por los aires el valor internacional.



"Especializados en la fabricación de tapones de seguridad para GLP"

Únicos en el mercado con aprobación de Gas del Estado y Secretaría de Energía.

Contamos con todos los modelos
Garrafa, cilindro de 45kg, agip, microgarrafa.



Fabricación, ventas y administración | Matheu 327, Lomas del Mirador | Buenos Aires - Argentina
54 011-4655-1083 | emborsrl@gmail.com | www.embor.com.ar



Lidergas

COMERCIALIZACIÓN DE GLP:
PROPANO A GRANEL Y ENVASADO

Ruta Nacional N° 7 Km. 105
San Andrés de Giles | B6720EHA
Pcia. Buenos Aires | Argentina
info@lidergas.com.ar
0800 666 54337

Una energía diferente





CIRCULA SÓLO EN RÍO DE JANEIRO, CON UNA AUTONOMÍA DE 250 KILÓMETROS.

El camión eléctrico “cumplió con las expectativas”

A un año de su puesta en marcha, así lo afirman desde Supergasbras.
El Grupo EGSA, que lo acondicionó, va por más en el 2024.



Un proyecto innovador, de parte de EGSA de Brasil, que se consolida en el uso diario.

Calle 102 N°921 - Mercedes (6600) - Buenos Aires
Tel.: 02324-430651



NEFERGAS S.R.L
VALVULAS PARA ENVASES DE GLP

nefergas6600@hotmail.com

A un año de que Supergasbras, de Brasil, pusiera en funcionamiento su primer camión eléctrico (VW e-Delivery) para transportar gas licuado de petróleo (GLP) a granel, en asociación con Volkswagen Camiones y Buses, el Grupo EGSA y la locadora JUNTU, los resultados están siendo positivos.

Ricardo ToniETTO director de Relaciones Institucionales de Supergasbras, precisó, a americaglp.com, que “estamos realizando la evaluación mes a mes, y el vehículo cumplió con las expectativas, atendiendo a los clientes que reciben el GLP en la ciudad de Río de Janeiro”.

Por su parte, Adolfo Vicentim, director de Locadora Juntu, señaló que preparan otros camiones para distribución y los próximos pasos estarán enfocados a las empresas de los gases del aire (oxígeno y otros). En este sentido, el empresario comentó a americaglp.com, que están avanzadas las tratativas con la firma White Martins, para suministrarles más de un camión en el transcurso del año.

Cabe recordar que para ésta experiencia se utilizó el modelo VW e-Delivery, que presenta un PBT de 14 toneladas y 100% eléctrico, y que es el primer vehículo con esa tecnología desarrollada totalmente en América Latina, y que alcanza una autonomía de hasta 250 kilómetros.

De manera inicial se espera que el vehículo circule en Río de Janeiro, teniendo como punto de partida el mayor parque envasador de Supergasbras, ubicado en la localidad de Duque de Caxias. Desde allí se abastecerá de los 9 metros cúbicos de producto que puede transportar.

El tanque fue construido en la planta de EGSA en Paulínia (São Paulo), y cumple con los estándares ASME y RTQ6C, necesarios para el transporte por carretera. A su vez, se le instaló “una bomba de transferencia de GLP (Blackmer) con accionamiento eléctrico. Una propuesta desafiante e innovadora desde el punto de vista de la construcción del recipiente a presión, equipos y los implementos importados para la entrega del producto al cliente”.

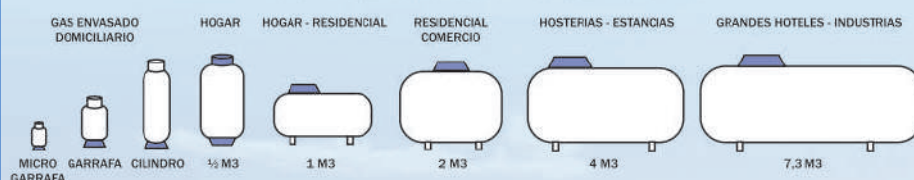
Por su parte, Vicentim, destacó que con “la búsqueda de nuevas soluciones tecnológicas y sostenibles, presentamos al mercado el primer camión 100% eléctrico a granel GLP, contribuyendo a la reducción de emisiones de CO2 e innovando para nuevas matrices energéticas en el modal logístico del país”.



PRIMER PLANTA DE GLP EN TIERRA DEL FUEGO



PRODUCTOS DE SARTINI GAS S.R.L.



PLANTA FRACCIONADORA | Héroes de Malvinas 4790 - Tel.: 02901-422666

OFICINA | Héroes de Malvinas 4620 - Tel.: 02901-422498

info@sartinigas.com | administracion@sartinigas.com



FELIPE GÓMEZ, PRESIDENTE DE LA AGREMGAS, LA CÁMARA EMPRESARIA DEL SECTOR DEL GLP.

“El mercado viene creciendo de manera relevante”

El dirigente dio detalles de la evolución y lo que se viene en el mercado colombiano.



Colombia es un mercado que tiene una dinámica especial. Además del consumo residencial, comercial e industrial, recientemente se le sumó el “autogás”, con muy buenas perspectivas.

En función de esta realidad, conversamos sobre el sector con Felipe Gómez, presidente de la Asociación Gremial de Envasadores de Gas de Colombia (Agremgas), quien dio detalles de inversiones y perspectivas.

¿Cómo ven la venta de GLP para el 2024 en Colombia?

La UPME, en su documento Proyección de Demanda de Energéticos¹², publicado en julio de 2022, realizó la proyección de la demanda de GLP bajo el modelo GAM13. El modelo de proyección estima que el consumo de GLP presente una tendencia creciente, con incrementos promedio anual esperados de 2,2%.

De acuerdo a las proyecciones de demanda de Agremgas se estiman que para el año 2024, estará en un promedio anual de 61.000 ton/mes, con un crecimiento muy conservador, en línea con las cifras de la UPME.

Respecto a la inversión, ¿Cómo observa el comportamiento de las distribuidoras?

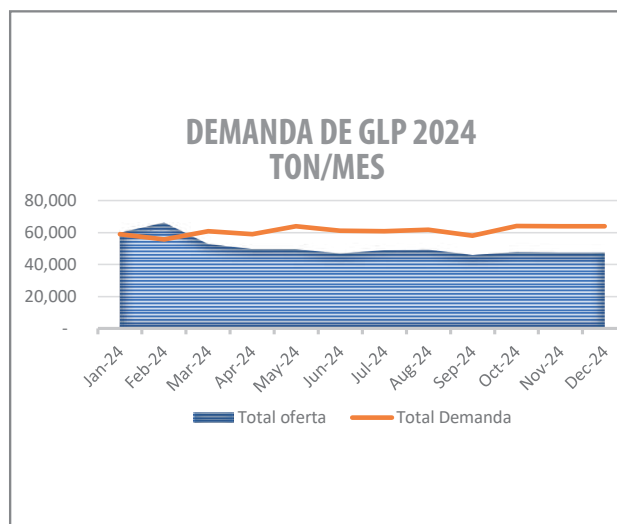
Estamos en una coyuntura que nos marca una tendencia hacia el crecimiento de cantidades importadas para cobertura de la demanda ante la clara reducción de las fuentes principales Cusiana y Cupiagua.

El abastecimiento del mercado actual está dado principalmente de fuente nacional con producto regulado de Ecopetrol en un 69% y otras fuentes nacionales no reguladas del 11% y producto importado que deberá estar por el orden del 20% de la demanda, esto si Ecopetrol entrega cantidades al 100% (históricamente 92-95%).

Esta composición de la oferta va a marcar una pauta muy importante en el comportamiento de las inversiones de los distribuidores, que por una parte están cumpliendo lo que exige la regulación, especialmente en mejoramiento de equipos, capacitación de personal, en revisiones periódicas de tanques y cilindros, perfeccionamiento de su logística y en todo lo que repercute en un mejor servicio, en calidad y precio, al usuario; pero por otra parte tienen en el radar las necesidades de terminales de importación.

Actualmente hay dos que funcionan en Cartagena de Indias cubriendo las necesidades del mercado, pero que serán insuficientes a futuro cercano ya que para el año 2027 el mercado colombiano requerirá importaciones cercanas al 50% de la demanda.

Ambas situaciones, tanto las exigencias constantes de mejora del sector en profesionalización y calidad del servicio, como las crecientes necesidades de cobertura con producto importado van a impactar a los usuarios finales en precio y a las distribuidoras



en caja. Estos ajustes del mercado siembran ciertos temores que deberán superarse con acciones regulatorias concretas y con impulso y apoyo a la inversión en terminales y facilidades de almacenamiento que den dinamismo al mercado y permitan mantener el acceso al energético.

...ingeniería aplicada a la industria del GLP
...y todos los gases

ESPECIALISTAS EN EQUIPOS PARA LA INDUSTRIA DE PROCESOS

Por qué... mejor un compresor CO

COM-350
Hasta: 22 m³/h

CO-750
Hasta: 55 m³/h

CO-1250
Hasta: 105 m³/h

A la hora de elegir, elija experiencia y calidad

Los nuevos compresores MHB diseñados para el trasvase y recuperación de vapores residuales, se diferencian entre otros en el mercado nacional e internacional por su versatilidad de montaje y su capacidad de desplazamiento.

SERVICIO DE REPOSICIÓN INMEDIATA
ESPECIALISTAS EN EQUIPOS PARA LA INDUSTRIA DE PROCESOS

MHB BOMBAS
Mariniano Leguizamón 3331 - (1439) Ciudad de Buenos Aires, Argentina
Tel.: 54 11 4601-4368 / 4602-9036
e-mail: ingenieria@mhbbombas.com.ar - mhbbombas@speedy.com.ar
www.mhbbombas.com.ar

ALMAGAS SRL

**NUEVA UNIDAD
NEGOCIOS**

**ALQUILER DE
TANQUES
MOVILES**

**TECNOLOGÍAS
PARA INDUSTRIAS
EN DESARROLLO**



Gonella

S.A. LITO GONELLA e HIJO I.C.F.I.



**Nuevo Tanque Semirremolque para GLP
Modelo 67 m³**

TANQUES FIJOS Y MÓVILES PARA GAS

EQUIPOS PETROLEROS

CALDERAS HUMOTUBULARES Y ACUOTUBULARES

EQUIPOS ESPECIALES

DISEÑO - FABRICACIÓN - MONTAJE

Administración Central y Planta Fabril

Amado Aufranc 59 - (3080) - Esperanza - Santa Fe - República Argentina

Tel.: 00 54 03496 420632 (rotativas) 422184 - Fax: 00 54 3496 421557 - 422185 - E-mail: gonventas@lito-gonella.com.ar

Oficina Comercial en Buenos Aires

Montevideo 373 P.1 - (C1019ABG) - Capital Federal - Buenos Aires - República Argentina

Tel: 00 54 11 4374-5939 (rotativas) - E-mail: ventas@sagonella.com.ar

www.lito-gonella.com